

1月5日,“2008 远大·理想城好生活品鉴会”在裕达国贸八楼宴会厅盛大举行。千余名理想之士及社会各界朋友欢聚一堂,共同见证了一场理想生活盛宴。

远大·理想城是一个占地约500亩的超级生态大盘,位于郑州绿色资源最多的东南板块,由郑州未来远置业有限公司投资建设。从2007年4月9日远大·理想城奠基,到7月28日一期开盘;从“推动河南地产十二盘”到西班牙小洋楼的热销传奇,理想核心价值全面引爆中原楼市。为感谢近一年来新老客户对远大·理想城的支

持与厚爱,未来远大置业精心安排了此次活动。

伴随着悠扬的小提琴独奏《雪花》,活动拉开了序幕。未来远置业的营销总监王浩为活动致辞,在文艺表演间隙,理想城的设计师为现场嘉宾介绍了项目二期的相关情况。远大·理想城二期采用多层、高层结合,以建筑和景观的双重围合,缔造了别有韵味的地中海风情大私家庭院,尤其是建筑本身所特有的历史感和贵族感,充分体现建筑的独特气质和艺术内涵。

据悉,远大·理想城二期将于1月12

日正式开始接受诚意预定,让我们共同期待,更高的人居理想成为现实。 文旭



“居者有其屋”不再是梦

如何实现“居者有其屋”

●“住有所居”需要有关各方通力合作

国家将从政策措施上,多方面为廉租房制度提供支持和保证。

在财政支持方面,明确了五条渠道:一,各地区财政要增加预算内资金支出安排;二,要安排不低于10%的土地出让金收入用于廉租房建设;三,将公积金结余用于廉租房建设;四,中央和地方基建等有关方面的资金要拿出一定数量支持廉租房建设;五,中央对困难的中西部地区通过给予财政专项转移支付来解决,同时调动社会力量共同解决好廉租房建设问题。

●国土部:确保中低价位房用地不得低于总量的70%

2007年10月,国土资源部发出通知,要求各地进一步加强土地供应调控,采取切实措施,确保用于解决城市低收入家庭住房困难的土地供应。根据通知精神,各市、县国土资源管理部门将优先安排廉租房、经济适用房和中低价位、中小套型普通商品住房建设用地,其年度供应总量不得低于住宅供应总量的70%。今后省级国土资源管理部门在编报土地利用年度计划时,要对廉租房、经济适用房和中低价位、中小套型普通商品住房用地需求单独作出说明。

●全国廉租房建设计划今年资金总额超往年总和

建设部提供的统计数字显示,2003年至2006年,全国城镇住宅年均竣工面积超过6亿平方米,人均住宅建筑面积从23.6平方米增加到27平方米。

据建设部对全国36个直辖市、计划单列市、省会(首府)城市的初步统计,在一年来新开工的商品住房项目中,

套型建筑面积90平方米以下的住房占总住房面积的比重达到55.8%。

9部门联合发布廉租房保障办法

2007年11月26日,建设部、发改委、监察部、民政部、财政部、国土资源部、人民银行、税务总局和统计局等9部门联合发布了《廉租房保障办法》,对廉租房制度建设中群众和地方政府普遍关心的问题作出了明确的规定。办法进一步明确了廉租房的保障对象为“城市低收入住房困难家庭”,即城市和县人民政府所在地的镇范围内,家庭收入、住房状况等符合市、县人民政府规定条件的家庭。

●货币补贴和实物配租相结合

办法提出,廉租房保障方式实行货币补贴和实物配租相结合。实施廉租房保障,主要通过发放租赁补贴,增强城市低收入住房困难家庭承租住房的能力。廉租房实物配租的房源。

●五条资金来源渠道

为解决廉租房保障资金不足问题,办法提出五条资金来源渠道:一是年度财政预算安排的廉租房保障资金;二是提取贷款风险准备金和管理费用后的住房公积金增值收益余额;三是土地出让净收益中安排的廉租房保障资金,比例不得低于10%;四是政府的廉租房租金收入;五是社会捐赠及其他方式筹集的资金。同时,对中西部财政困难地区,按照中央预算内投资补助和中央财政廉租房保障专项补助资金的规定给予支持。

●廉租房建设用地优先安排

办法规定,廉租房建设用地,应当在土地供应计划中优先安排,并在申报年度用地指标时单独列出,采取划拨方式,保证供应。对廉租房建设将免征行政事业性收费和政府性基金,以降低其建设成本。

●廉租房单套建筑面积50平方米以内

对新建廉租房,办法提出,其规划布局应当考虑城市低收入住房困难家庭居住和就业的便利。并采取配套建设与相对集中建设相结合的方式,主要在经济适用房、普通商品住房项目中配套建设。廉租房单套建筑面积规定控制在50平方米以内,并根据城市低收入住房困难家庭的居住需要,合理确定套型结构。

●逾半年不交租金应退房

办法对廉租房的退出机制进行了明确,除了以往规定的承租人不符规定条件(将所承租的廉租房转租、转借或者改变用途,无正当理由连续6个月以上未在所承租的廉租房居住等)应退房外,无正当理由累计6个月以上未交纳廉租房租金的也须退出廉租房。

对以欺骗等不正当手段获得廉租房住房保障的,应退还已领取的租赁住房补贴,或者退出实物配租的住房并按市场价格补交以前房租。

●增加多渠道公示环节

办法对住房困难家庭申请廉租房的程序作出了更加明确和细致的规定,增加了多道公示环节。

除审核完成后对符合条件的家庭要进行15天的公示外,办法要求,在户主向户口所在地街道办事处或者镇人民政府提出书面申请,由其完成初审后,就将户主资料张榜公布,接受居民监督。此外,对经公示无异议或者异议不成立的,作为廉租房保障对象予以登记,除书面通知申请人,还应向社会公开登记结果。建设主管部门综合考虑保障对象的家庭收入、住房困难程度和申请顺序以及个人申请的保障方式等,确定相应的保障方式及轮候顺序以及最终的发放和配租结果后,都应向社会予以公布。

●住房租金实行政府定价

办法对廉租房补贴标准的制定进行了明确,每平方米租赁住房补贴标准由市、县人民政府根据当地经济发展水平、市场平均租金、城市低收入住房困难家庭的经济承受能力等因素确定。其中对城市居民最低生活保障家庭,可以按照当地市场平均租金确定租赁住房补贴标准,对其他城市低收入住房困难家庭,可以根据收入情况等分类确定租赁住房补贴标准。此外,办法明确,实物配租的住房租金标准实行政府定价。

办法明确,对承租直管公房的低收入家庭,可以参照本办法有关规定,对住房保障面积标准范围内的租金予以适当减免。

郑州市廉租房建设信息

●2%的家庭能住上廉租房

政策不会停留在表面,按照河南省政府的规划,2010年年底以前,所有城市包括县城低收入住房困难家庭都要纳入保障范围。

2010年,郑州市享受廉租房政策的家庭将达到25000户,占全市总户数的2%以上。符合廉租房条件的“低保”家庭和市级以上劳动模范等先进个人家庭覆盖面达到100%。

●郑州住宅公司春节前开工建设保障房

郑州市住宅建设投资公司在2007年10月底完成筹建工作。15万平方米的保障房已征地完毕,其中包括经济适用房和廉租房。

2007年12月26日,郑州市两处经适房小区奠基,这是政府组建的郑州公共住宅建设投资有限公司(以下简称公共住宅公司)操盘的首批项目,面积都在90平方米以下,预计2009年5月入住,这两个小区分别是湖光新苑(中原区)和滨河花园(管城区),将向低收入家庭提供1838套经适房和732套廉租房。

刘文旭 曹艳萍



中原楼市经典营销案例 大荟萃

本报记者 刘文旭

商场如战场,勇士们在前线征战沙场,捷报连连,幕后必定有一个诸葛先生。2007年中原楼市在内调外控之下也称得上是硝烟弥漫,这其中不乏各式传奇般的、震荡业界的经典案例,是谁导演了这出戏?

智信9年 为地产而思想

成立于1999年的智信地产服务机构,始终站在中原地产营销推广最前沿,逾八年磨砺,目前已成为中部地区最具规模的专业房地产顾问公司之一。2007年,智信彰显品牌价值,在丰富地产产业链资源、坚持大发展战略、熟知消费者市场、人才实力储备等诸多优势之下,提供全面的地产解决之道,取得了辉煌的业绩,扛起了中原地产服务行业标准化运作的大旗。

●泰宏·阳光新城——将“洋房”进行到底

项目位于经三路银水河,融合了多层花园洋房、多层、小高层和高层花园洋房等多种高尚居住形态。

策略:智信2004年接手阳光新城,从一期的“经三路·银水河·低密度花园”到三期叠院——空中庭院式花园洋房,智信根据阳光新城花园洋房产品的创新性与独特性,坚定不移地执行产品主义路线。

成绩:2007年在一期多层花园洋房顺利清盘后,二期高层景观花园洋房热销势头一直不减,在7、8月份房地产的传统淡季也一直保持稳健的销售成绩;2007年末上市的三期叠院,依然坚持“洋房”产品主义路线,泰宏的企业品牌也得到进一步提升,“品质泰宏,洋房专家”这一企业品牌定位得到了市场和置业者的广泛认同。

●开封开元名都——挖掘千年底蕴 弘扬名企品质

项目位于开封千年皇家园林金明池原址,以360亩湖景公园为景观规划核心,五星级酒店、大型商业广场和别墅群环湖而建。

策略:智信从企业品牌出发,彰显独特的开元复合地产开发模式;从城市出发,深挖开封的文脉内涵,以“中国皇家园林别墅区”定位金明池名都别墅区;从战略出发,放大“郑汴

一体化”,将项目提升到中部发展战略的端口上来;从人文情感出发,“欢迎世界的开封人回家”,呼应故乡游子的思乡情结。

成绩:一年多的整合推广,使得该项目从销售到形象均在中原地产界创造了传奇——来自五大洲的客户,一年内逾20万人次的社会各界人士的赞誉,每平方米2.1万元单价让中原翘首而望,成功实现了社会与经济的双重效益。

智信足迹:浙江绿城、浙江开元、上海中凯、北京泰益德、建业集团、泰宏集团、广汇集团、太极置业、索克置业、新东方地产、河南绿城、郑州绿城、名门地产、安泰置业、裕华置业、明天置业、阳光控股、双汇地产、恒达房产、鸿德地产、贞元集团等。

水木良行 走过就要留下印迹

2004年,水木良行的领航者徐杰先生,秉承8年的地产全程操盘历练,恪守“态度决定一切”,“走过就要留下印迹”的经营理念,带领公司在短短4年内迅速成为专业型的房地产代理公司,并在业内树立起以水木为精神,为房地产企业提供营销战略、战术、管理三位一体的精英团队。

●东方明珠——城市的方向·生活的方向

“东方明珠”二期,主力户型为150-168平方米三房,总价35万-40万的200套小高层住宅,建成三年销售率不足20%。策略:经过认真系统的考察分析和市场调研,2004年9月2日,“东方明珠”被重新定义,“康HOUSE”、“城市的方向·生活的方向”闪亮登场。凭借对市场的准确把握,大胆地以“购房有风险,退房赔一万”的诚信活动切入市场,首推“郑州河畔8层电梯框架阳光住宅”,主打“爱家男人栖息地”的亲情概念。

成绩:在四个月内时间内完成近260套,总销金额9000余万的销售任务,成为东区现房销售的传诵佳话。

●如果·爱——生活有“聚”才精神

总建筑面积58198.03平方米,住宅建筑面积48183.48平方米,专为精英打造。

策略:经过市场调研定位,水木良行避开与东区大盘的正面冲突,凸现项目中小户型的精致与简约,注入崭新的“居住圈”居住理念,让拥有共同理想的人在这里形成一种“聚”的精神。锁定“高品位、高职位、高收入”的精英,借助《如果·爱》电影风靡全球之势,迅速赢得了高关注度。

成绩:“一个让孙悟空爱上白骨精的地方”——如果·爱谨献给600位绝不妥协的居住理想家。凭借如此浪漫的意境渲染,销售市场被迅速打开,顷刻间楼盘品牌家喻户晓,项目一公开就获得了满堂彩,撞响了2006初春的第一声战鼓,再创郑州楼市的开门红,水木良行当之无愧地引领郑州小户型的新走向。

●伟业·芝华室——品味人生之旅

项目位于郑汴路与玉凤路交会处,户型有“芝华室11年极致一房”、“芝华室22年醇正二房”、“芝华室32年珍稀三房”。

策略:案名由芝士酒名演变而来,它代表了醇和、独特、出众的威士忌品牌,它的热情、奔放正是主流精英们所追捧的,同时也是现今社会一种主流人士时尚前卫的生活。

成绩:案名紧扣项目目标人群,有利于迅速打开项目的宣传度,增大项目的知名度,同时给客户留下极其深刻的印象;案名与项目个性紧密结合,也表达出了芝华室带给消费者是一种享受人生同时又独特不拘于一般时尚的前卫消费;案名与项目要树立的品牌形象相符,是具有高档次、高品位国际化的五星级标准国际公寓。

水木足迹:第一国际、第一大街、中央特区、江南·印象、伟业·栖岸、大家·宏达·东方花园、意天公馆、隆基·金禧园。

楼市漫谈

2008年的房价让谁期待?

“拐啦……拐啦……”,2007年年底的楼市到处飘着“降”的气息。一部分人断定房价会暴跌,而一些开发商用高达120分贝的声音在喊“涨”。到底谁有底气,楼市往哪走谁能控制?

据调查,有60%的受访者认为房价拐点会出现时,有一点是值得庆幸的。不管老百姓是理性还是盲从,至少他们有了希望,他们知道该观望时就观望,该收手时就收手。

其实楼市的走势并不会因为这60%人的想法或判断而动摇,关键是许多购房者会在“寒冷冬天”到来时,静下心来思考。我们为楼市做了什么?我们的盲目是不是也助推了房价上涨?千万别小看这些人判断力的转变,他们可能成为力挽狂澜、扭转乾坤的时代楷模。

2007年,政府对房地产市场的调控很频繁:稳定房价,抑制房价过快增长。当楼市出现问题的时候,政府有权利更有义务对不理性的楼市进行宏观调控,因为房地产的主要功能是居住和使用,所以必须保证老百姓“居者有其屋”;另一方面,房地产具有保值和增值性,具备投资功能,房地产业是支柱产业,地位和作用又不能动摇。所以政府的重点是稳定房价,更重要的是如何保障居民买得起房和有房住。

楼市发展到今天不是一蹴而就的,让房价下跌更不会立竿见影。因此,对于说房价暴涨或暴跌的两类人肯定是大失所望,2008年虽是关键的一年,但也只是楼市从此开始回归理性,出现拐点的一年。所以开发商不必为楼市的大势所趋“固执己见”,更劝老百姓不要把住房的宝押在“房价暴跌”上,冰冻三尺非一日之寒,释冰三尺非一日之功。

黄晓娟